

今後10年の生き残り戦略を今から見据える

地方葬儀社が今から考えるべき 3つの経営戦略

開催
日時

2025年9月21日
[14:00~17:00]

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

3年間で施行件数は800件から1,500件へ成長。
3つの経営戦略を元に成長を続ける埼玉金周の取り組みを当日は大公開。

01 自分達にはM&Aは関係ない時代の終わり。
“買い”の立場でのM&A成長戦略が今後地方葬儀社でも必須に。

成功事例 1 施行件数50件の葬儀社を買収後、3年で施行件数150件に増

成功事例 2 施行件数350件の葬儀社を買収後、3年で施行件数550件に増

02 葬儀社の人財戦略として採用・育成・定着の3つの軸と業績を上げることが
できるビジネスマネージャー育成が今後の成長のカギをにぎる

成功事例 1 合併前の既存社員の離職は0。
合併後業績を上げられるビジネスマネージャーの目線と社長が考える育て方

成功事例 2 月9日休日を実現。「2024年には健康経営優良法人(ブライト500)」に認定

03 大手資本葬儀社と差別化するための
ビジネスモデル店舗展開×地域密着型戦略

成功事例 1 建坪15坪の小型家族葬式場モデルで年間施行件数120件達成※投資回収2年

成功事例 2 大型式場のリニューアルで年間施行件数80件増



当日は株式会社埼玉金周の内田氏、草間氏と
船井総合研究所の野町がパネルディスカッション形式で対談

株式会社埼玉金周
代表取締役

内田 安紀氏

株式会社埼玉金周
取締役

草間 桂太氏

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部 マネージャー

野町 惇斗

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

当社ホームページからお申込みいただけます。

葬祭業経営戦略セミナー2025

株式会社船井総合研究所

(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

お問い合わせNo. S132257

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

132257



これからの葬儀業界で想定される4つのキーワード

01 葬儀会館出店乱立の時代 地域での競争はますます激化

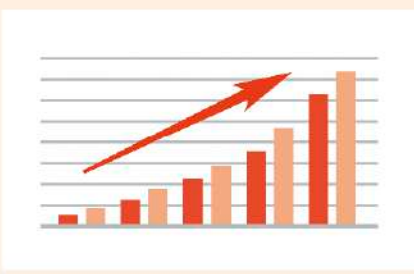
2024年、新規会館が年間で450か所OPEN、全国の葬儀式場の会館数は11,000か所を超えました。新規OPENの式場数は過去最高となっています。また、OPENした式場は小型店舗や一般民家を改装した小規模の家族葬を想定した式場が多く、葬儀業界はより小規模の葬儀を獲得するために大きく舵を切っています。



出典) 総合ユニコム株式会社(2025年)、月刊FUNERAL BUSINESS、第30巻第2号、21ページ

02 M&Aの増加と大手資本の統合化がますます加速

後継者問題などを背景に、葬儀業界のM&Aはますます増加しております。一説によれば年間数十件、M&Aが行われているといわれています。同時に、大手資本の統合化の流れも加速しているのも事実です。つまり、地域での今までの競合葬儀社が大手資本に代わっていくことも予想されます。この波に自社はどう乗るのか？ということが今後のキーワードの一つとなってきます。



03 全国展開する葬儀社の増加。 それに対して地方葬儀社の向き合い方

全国展開する葬儀社の増加が今後より加速していくことが予想されます。地方葬儀社にとっては、競争がより激化することが予想され、今後ますます地域密着型の戦いの重要性が高まってきます。地域密着型の取り組み自体も従来通りのやり方では難しくなってくるので、改めて戦略面、戦術面を見直す必要があります。



04 人手不足問題と採用難。 持続的成長には人財戦略が必須

人手不足問題、そして既存社員の高齢化問題ということも抱えている葬儀社も多いことかと思えます。人を採用しようにも、条件面において、休日増加や賃上げなどの改善も同時考えていく必要があります。ただし、そのためには生産性を上げていかなければならないことが前提です。そのような中で成功のカギを握るのは人財戦略です。



上記を踏まえ、この時代を乗り切っていくためには、未来視点をおいた経営戦略が必要

ゲスト企業紹介 埼玉県に拠点を置く株式会社埼玉金周とは？



創業約100年に地域密着型の老舗葬儀社

埼玉県ふじみ野市に本社をおく老舗葬儀社。会館数はグループ全体で14会館を展開している。当初は東武鉄道の東上本線沿い、そして駅近くの出店戦略を主軸におき、店舗展開。約3年前からはM&A戦略にも注力。M&Aで統合した葬儀社も3年で施行件数を2倍に伸ばすなど、エリアに合わせた経営戦略を実施し、業績を着実に伸ばしている。また、成長を支えているのは人財戦略にもポイントがあり、中間管理職育成にも注力している。



持続的成長を続ける株式会社埼玉金周の取り組みとは？

01 地方葬儀社を3年間で2社M&Aで統合そして成長させていくためのエリアに合わせた経営戦略

学べるポイント 1
地方葬儀社における買収の立場でのM&Aの考え方と実施前に注意すべきポイント。そして今だから言える失敗した部分の観点

学べるポイント 2
合併前の社員の離職は0。定着化にむけての既存社員との連携の取り方、評価制度の考え方の観点

学べるポイント 3
M&A後に成長させていくために必要なエリア特性に合わせたビジネスモデルの再構築とマーケティング手法

1社目に統合したミツギ

2社目に統合したみやこ興社

02 自社の業績を上げることができビジネスマネージャー育成と人財戦略

学べるポイント 1
管理職育成についての考え方。業績を上げていくための会議体や会議フォーマットなどの事例

学べるポイント 2
葬儀社の採用手法、育成、定着に向けた人財戦略全体の取り組み

学べるポイント 3
人財戦略の一つとして採用における自社のブランディング。そして実行していくためのポイント

会議フォーマット

経営者

03 大手資本葬儀社と差別化するためのビジネスモデル店舗展開×地域密着型戦略

学べるポイント 1
建坪15坪の小型家族式場や建坪100坪以上の大型式場のリニューアル。またシティホテルを改装した葬儀式場など、それぞれの特性を活かしたビジネスモデルの展開の手法

学べるポイント 2
エリアごとに地域密着型の戦略を実行。資本力のある葬儀社と資本対資本の真っ向勝負ではなく、独自の地域密着型戦略を展開

学べるポイント 3
自社エリアに大手葬儀社が出店展開をしてもシェアの影響はほとんど0。その秘密は、会員の中でもファン客づくりを徹底したファン客マーケティング

建坪15坪の小型家族式場

建坪100坪以上の大型式場

本セミナーでは上記成功事例と全国の葬儀社の業績アップ事例もすべて大公開

葬祭業経営戦略セミナー2025

お問い合わせNo. S132257

講座内容

第一講座 葬儀業界において今後成長するために必要なキーワード

現在の葬儀業界の状況を踏まえ、今後成長するために必要なキーワードをお伝えします。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
マネージャー 野町 惇斗

第二講座 持続的成長を実現している株式会社埼玉金周の取り組みとは

持続的成長を実現している株式会社埼玉金周の取り組みとして、M&A戦略やビジネスモデル、組織・人財戦略についてお伝えします。

株式会社埼玉金周
代表取締役
内田 安紀 氏

株式会社埼玉金周
取締役
草間 桂太 氏

第三講座 今後、葬儀社が持続的成長を実現するためにすべきこととは

これから先、葬儀社が取り組むべきことを全国葬儀社の事例を交え、お伝えします。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
園田 達彦

第四講座 本日のまとめ

本日の講座をふまえ、明日から取り組んでいたきたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
マネージャー 野町 惇斗

開催要項

2025年9月21日（日）

14:00～17:00（受付開始：開始時間30分前～）

開催日時
開催場所

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）
東京メトロ丸ノ内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円（税込 33,000円）／一名様

会員価格 税抜 24,000円（税込 26,400円）／一名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

申込方法

①右記QRコードを読み取り

②下記URLよりアクセス

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132257>



申込期日

銀行振込み：開催日6日前まで

クレジットカード：開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合がございます

お問合せ

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000

（平日9:30～17:30）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

葬祭業向け無料メルマガ配信！

過去メルマガバックナンバー

- ・葬儀社の人手不足対策
- ・家族葬の平均単価が120万超え！？満足度も高まる「適正単価戦略」

※メルアドレス以外の個人情報には必要ありません

30秒で登録完了

今すぐご登録ください！